

Международный контракт и разрешение внешнеторговых споров в 2024 году

В ходе курса рассматриваются вопросы ответственности за недобросовестное ведение переговоров, составление международного контракта в новых условиях, форс-мажорная и санкционная оговорка, разрешение споров с иностранными партнерами.

Дата проведения: 22 - 24 октября 2024 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП10673

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24 часа

Место проведения: г. Санкт-Петербург, ул. Петропавловская, д. 4, литер А. Станция метро «Петроградская».

Стоимость участия: 44 600 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 24 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей юридических отделов, юристов, специалистов в области внешнеэкономической деятельности, специалистов в области таможенного права, специалистов по организации экспортных поставок и импортных закупок, работающих с зарубежными покупателями и продавцами.

Цель обучения

Рассмотреть, как создать идеальный ВЭД контракт в 2024 году, как минимизировать риски при заключении и исполнении контракта.

Результат обучения

В результате обучения на курсе слушатели узнают:

- С какого момента наступает ответственность за недобросовестное ведение переговоров, какие сигналы указывают на недобросовестность ваших партнеров.
- Каким образом правильно сформулированные оговорки о применимом праве и форс-мажоре могут обезопасить контракт.
- Какова специфика содержания внешнеторгового контракта и на что обратить внимание при его составлении.
- В чем заключаются нюансы основных международных условий поставки.
- Что влияет на выбор формы и порядка расчетов при согласовании условий платежа с иностранным партнером.

- Об особенностях международных споров, о том, как правильно выбрать суд и о механизмах исполнения национальных решений в иностранных юрисдикциях.
- Самые важные и сложные конструкции контракта: от применимого права, штрафных санкций до арбитражной оговорки.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День-1.

Переговоры: риски и-особенности в-2024-году. Проверка иностранного клиента.

- Когда считается, что вы-уже начали вести переговоры?
- Какие существуют основания привлечения к-ответственности за-недобросовестное ведение переговоров?
- Как грамотно прервать ведение переговоров без негативных последствий.
- Проверка иностранного партнера в-2024 году— новый набор инструментов. Источники поиска информации для разных типов контрагентов. Специфика ограничения в-части предоставления/сбора информации в-законодательствах различных стран. Охрана коммерческой тайны и-риски при проверке контрагента: что делать нельзя.

Как меняются арбитражные, санкционные, валютные и-другие оговорки для новых международных контрактов.

Оговорка о-применимом праве.

- Как грамотно прописать в-контракте применимое право?
- Как проверить контракт по-иностранному праву?
- Как бесплатно проверить контракт по-иностранному праву в-сжатые сроки.
- Зачем необходимо деление применимого права на-сферы действия— опыт 2023-года. Структура международного контракта в-2024-году: что там должно быть обязательно.

Оговорка о-форс-мажоре.

- Как правильно вписать в-контракт. Как она действует.
- А-что если не-форс-мажор? Как быть? Новая оговорка 2023 года для международного контракта— обстоятельства, исключающие ответственность.
- Форс-мажорные оговорки контракта— новая практика 2022-2023 годов для европейских и-азиатских клиентов.
- Ограничительные или запретительные меры в-ЕС, СНГ и-Китае— как заранее минимизировать риски.

День-2.

Экспортные вызовы и-их-решение.

- Санкционная оговорка. Как грамотно использовать в-контракте в-2024-году?
- Обеспечительные меры контракта. Залог, неустойка, предоплата— как учесть в-контракте.
- Агентские и-посреднические контракты: учитываем правовые риски.

Как выбрать при необходимости суд? Способы минимизации расходов на-судебные издержки.

- Что такое арбитражная оговорка и-как её-грамотно составить. Ее-необходимые элементы.
- Какой суд выбрать: государственный или третейский?
- Почему чаще выбирают третейский для международных споров?

Арбитражный сбор: из-чего состоит и-как минимизировать расходы.

- Что делать, если международный спор не-арбитрабелен суду?
- Способы минимизации расходов, если процесс неизбежен.

Претензионный порядок: как своевременно и-грамотно составить претензию.

- Можно-ли сразу подавать иск в-суд?
- Разница обязательной и-необязательной претензии.
- Как грамотно составить претензию и-на-нее ответить?
- На-какие нарушения ссылаются суды, когда не-принимают иск.

Выбор арбитража в-ЕС, СНГ и-Китае или ещё один способ минимизации расходов.

- Критерии выбора суда: от-Стокгольма до-Сингапура.
- Какой арбитраж выбрать для клиентов из-ЕС, СНГ, США и-Азии.

Исполнение арбитражных решений. Исполнение национальных решений в-иностранных юрисдикциях.

- Почему часто не-исполняют решения государственных судов за-рубежом.
- Как работает и-применяется Нью-Йоркская конвенция— конвенция о-признании и-приведении в-исполнение иностранных арбитражных решений.
- Пошаговая инструкция по-исполнению арбитражных решений за-рубежом.

День-3.

Внешнеторговый контракт. Контроль рисков, при заключении внешнеторговых контрактов.

- Алгоритм заключения внешнеторгового контракта.
- Виды внешнеэкономических контрактов.
- Структура, содержание, порядок оформления экспортно-импортных контрактов.
- Применение пунктов контрактов (валютные, форс-мажорные, арбитражные, санкционные оговорки) для снижения рисков при реализации сделок во-внешнеторговой деятельности в-2024-году.
- Основные ошибки составления контрактных соглашений, разбор, способы устранения.

Базисные условия поставки. Инкотермс 2020.

- Содержание базисных условий Инкотермс.
- Тактика и-стратегия выбора оптимального базиса поставки в-международных договорах.
- Взаимовлияния базиса поставки, выбранного в-договоре продажи или поставки, с-другими элементами контракта (формой расчёта, порядком расчёта, способом и-моментом приёмки-передачи товара и-т.д.).
- Переход права собственности и-рисков, коллизионные нормы права. Что Инкотермс не-регулирует и-важно это знать.

Формы и-порядок расчетов по-внешнеторговым контрактам.

- Последние изменения законодательства о-валютном регулировании и-валютном контроле. Новые аспекты 2024-года.
- Учет требований валютного законодательства-РФ при формулировании условий внешнеторговых контрактов. Применение пунктов контрактов для снижения рисков при реализации сделок во-внешнеторговой деятельности.
- Валюта контракта и-валюта платежа. Валютная оговорка в-контракте. Выбор формы международных расчетов (банковский перевод, аккредитив) и-порядка оплаты. Аккредитивная форма расчетов и-особенности ее-применения. Трансферабельные аккредитивы как дополнительная возможность развития экспорта. Международные гарантии как способ обеспечения обязательств и-развития ВЭД. Срок возврата авансового платежа при импорте товаров, работ, услуг. Учет требований валютного законодательства-РФ при формулировании условий внешнеторговых контрактов.
- Варианты проведения расчетов с-иностранными компаниями, если в-отношении уполномоченного банка введены антироссийские санкции по-отключению от-SWIFT, блокировке средств на-корсчетах в-иностранных банках.

Преподаватели

ИВАНОВ Константин Игоревич

Доктор права, доцент, советник по праву СНГ международного адвокатского бюро FOXEN law offices (Вильнюс, Литва, Санкт-Петербург, Россия).

Эксперт в области внешнеэкономической деятельности, по сопровождению международных сделок и разрешению внешнеэкономических споров), Международный арбитр (Рижский третейский суд/Рига, Латвия, Международный арбитражный суд IAC/Алматы, Казахстан).

АЛЕКСЕЕНКО Валерий Александрович

Тренер-консультант, MBA. Специалист в области ВЭД, международного транспорта, логистики и управления цепями поставок, проектного финансирования.

Практический опыт работы более 25 лет: тренер-консультант информационно-консалтинговой службы Logist - ICS (2005 г.-2006 г.), директор проектов Международной компании «Солев», исполнительный директор компании «American Oil Services» (2005 г.), главный эксперт компании «Банки. Финансы. Инвестиции» (2004 г.- 2005 г.), главный эксперт Некоммерческого Партнерства «АЭРИТ» (2004 г.), руководитель Московского офиса компании «Frans Maas»(Нидерланды) (2002 г. – 2004 г.), вице-президент РБООИ «Русский Дом» (1999 г. – 2002 г.), зам. гендиректора ЗАО «Оптвнешимпорт» Зам. гендиректора ЗАО «Международная сеть таможенных складов» (1994 г. – 1999 г.), представитель судоходной компании «Ocean Shipping Lines» (Панама) в Москве (1991 г.

– 1994 г.), торговый представитель компании «Gebruder Helbig» в Москве (1989 г. – 1991 г.), Министерство морского флота СССР. Старший экономист В/О «Морконтэйнер», ВВО «Совбункер» (1985 г. – 1989 г.), Министерство внешней торговли. Старший инженер В/О «Союзнефтеэкспорт» (1980 г. – 1985 г.).

Среди корпоративных клиентов такие компании как: «Международная сеть Таможенных складов», «American Oil Services», «РУСАЛ», «Металинвест», «Берлин Хеми», «Шнейдер Электрик», «Газэкспорт».

Образование:

Окончил с отличием МГИМО МИД СССР, факультет МЭО, специальность – экономист по внешнеэкономическим связям, международные перевозки (1980 г.), заочную аспирантуру «Союзморниипроект» (1984 г.), International Business School при Университете г. Дарэм (Великобритания) по программе MBA (1995 г.), International Business School «Frans Maas» в г. Венло (Нидерланды), специальность – складская логистика (2003 г.).

Консультационные проекты: ОАО «Старатель» (г. Лыткарино, МО). Проект по оптимизации системы управление (2011 год); Государственная корпорация «Росатом». Внедрение элементом Производственной системы Росатом (ПСР) на дочерних и зависимых предприятиях «Росатом» и ТВЭЛ (2011 год); ФГУП «Почта России». Участие в консалтинговом проекте компаний InsightProjects\KPMG оптимизации системы менеджмента ФГУП ПР и повышению уровня предоставляемых потребителям услуг (2011 год); Московский Ювелирный Завод – МЮЗ. Участие в проекте внедрения системы управления по методике И.Адизеса (2011 год); Ресторанный холдинг «Старый телеграф». Разработка системы менеджмента, включающая аудит текущей деятельности предприятия (2011 год).

Ведение курсов «Операционного менеджмента» и «Логистики» по программе MBA Kingston University Business School London/РАНХ для топ-менеджеров ОАО МХК ЕвроХим (2010-2011 годы); Девелоперская компания «Rosinka International Group». Разработка стратегии кадровой независимости компании (2008 год); Разработка проекта строительства нефтегазоперерабатывающего предприятия «Открытое» в ЗАТО Фокино Приморского края РФ (2007 год); Разработка сценариев развития алмазопроводной системы Международной корпорации «Goga Group» (2006-2007 годы); Разработка проекта вывода на London AIM ООО «Горная Корпорация «Забайкалгеопром» (2006 год) и другие.

ПЛАВИНСКАЯ Галина Алексеевна

К.э.н., профессор кафедры «Налогообложения и бухгалтерского учета» ГУМРФ имени адмирала С.О.Макарова, советник налоговой службы РФ 2 ранга, эксперт по ВЭД.